

# COWealth Communications

合富通訊

APRIL 2002

**NO. 2**

共同迎接合富的未來

合富大事 / 封二

总裁致辞

共同迎接合富的未来 / 1

合益信息

局域数码网络多媒体播放及平台管理系统 / 2

与客户共同进步 / 4

合富科研

创造价值的征程 / 5

合富生化

合富经验 / 6

团队的力量决定成功 / 7

眼科项目介绍——白内障超生乳化中心 / 8

财务管理——为企业保驾护航 / 10

专家专访

陈宝娣 / 12

合富生活

我所认识的李博领导 / 14

我在合富的成长 / 15

在合富实现我的梦想 / 16

- ▣ 1997年4月美国合富管理顾问股份有限公司（CO-WEALTH MANAGEMENT & CONSULTATION CORPORATION）在美国纽约成立。
- ▣ 1997年7月1日合富集团组织机构正式进入中国大陆地区。
- ▣ 1997年7月合富生化科技股份有限公司在台湾成立。
- ▣ 1997年11月合富集团正式启动中国大陆地区业务。
- ▣ 1998年2月美国合富管理顾问股份有限公司（CO-WEALTH MANAGEMENT & CONSULTATION CORPORATION）在中国北京设立常驻代表处。
- ▣ 2000年7月合富集团总部选址于中国上海漕河泾开发区，并以独立一幢建筑物作为大陆区营运中心。
- ▣ 2000年9月合富贸易设立于中国上海外高桥保税区。
- ▣ 2000年11月合富集团全资子公司上海合益信息技术开发有限公司在上海市张江高科技园区成立，专门从事信息、多媒体技术的开发与经营。
- ▣ 2001年1月上海合益信息技术开发有限公司自主研发的“局域数码网络多媒体播放及平台管理系统”，代号AIM II问世，并成为市场该类产品的佼佼者。
- ▣ 2001年7月经董事会通过，合富集团决定公开上市，并立即启动上市工作。
- ▣ 2002年3月合富集团自主研发自主知识产权的“E-Star 全自动酶免仪”经过中国国家相关卫生行政审批机构认可，正式问世。

# COWealth



数年经营，如今合富已略具规模，也有相对效益产生，更重要的是建立了一组自己的核心价值！

## 共同迎接合富的未来

□李 悃 □合富集团总裁

在大伙儿前赴后继历经四年余的共同努力下，合富的经营理念不但赢得了更多用户的具体支持，也在许多供应商的管理决策层得到了认同的回响。有了供应商的认同再加上用户的支持，自然也代表“合作致富”理念的实现。顺着这样的势头继续发展，将会是有更多的供应商的参与，更多不同产品需求的用户，再加上合富的第一套自研自产的全自动酶免仪，顺利成章的会有更多的市场机会等我们去争取！

归纳合富的经营理念所以能被供应商及用户广为接受的一个极重要因素，是合富愿意承担资金投入的风险！越多的生意就代表着期初越大的资金需求及投入！能否募集到足够的资金也自然的成为合富发展快慢的关键！这也是各董监事及相关部门经理这一年来频频聚会的原因！大伙的目标是明确且一致的—那就是推动合富上市，在公开市场募集资金；让合富上市是继续发展的必要过程，而非最终目的！依目前各项上市必要工作的进度评估，我们将在2004年中耀登这个直接面对广大投资群众的舞台，至于上市后合富能否如愿完成集资来进行下一阶段发展，则主要取决于投资群众对合富核心价值的认同及营运获利的信心。

总结上述合富公司应在有限的时间内同时达成：

- 一、健全公司各项相关制度以符合上市的要求；
- 二、加强公司核心价值以扩大投资群众的认同；
- 三、发挥核心价值创造长期且增长的营运获利；

上述三项任务攸关合富未来成就，也是公司经营团队及全体职工必须共同戮力以赴的目标。

若将合富与目前已在台湾上市的公司作比较，我们拥有一组非常独特的核心价值：

有专业能力经营与医医院长期合作的事业

生化研发及生产

大中华区全面的销售通路

于1997年创立合富的当时，我提出公司致胜的策略：

短程为：产品打通路，通路创造规模；规模产生效益；

中程为：研发、生产及销售符合大中华区广泛市场的產品；

长程为：对全球销售自产产品，追求经济规模效益。

数年经营，如今合富已略具规模，也有相对效益产生，更重要的是建立了一组自己的核心价值！具备这组核心价值同时也代表公司自此可以启动中程策略的执行！

在迈入合富中程策略的过程中，我要求也邀请所有部门的各级经理与我一起面对这项严峻的挑战，彻底动员部门的人，让全体员工一起参与。更重要的是，透过大家的共同参与及努力，我们必将战胜挑战完成任务。

为达成合富长程发展成功的目标，我也邀请全国各地尊敬的用户朋友们，认同我们合富的创始理念，共同建立合富与用户双赢的基石。继续携手“合作致富”，完成大家共同的愿景。

# Group

医院是提供人民医疗服务并促进社会健康的重要场所，应该有一个“院内的局域电视台”



## 局域数码网络多媒体播放及平台管理系统

□郑楚 □合益信息软件部经理

高节奏的市场经济生活，已不可避免地孕育出最具动感的快餐文化。快餐文化通过其最直接、最普及的教育方式，为普通民众带来了各种丰富的和低饱和度的知识及乐趣。其鲜明的“短、平、快”的表现形式已经被广泛地认同和接受。越来越多的电影、书刊、比赛……正在加入快餐文化一族。快餐文化通过其高效、低强度的特点，正为市场带来一片全新的商机。

一、为医疗院所应运而生的AIM-II 让群众看得到您的管理(软件名称—局域数码网络多媒体播放及平台管理系统)

每个人都曾有过去医院看病的经历，虽然这几年医疗设施有了突飞猛进的改进，但各大医院内病人满为患的现象依旧没有改变。由此带来的后果是“到处排队”的现象，挂号要排队、候诊要排队、付费要排队、领药同样也要排队。由于排队时的无所事事，病人正普遍处于“心理饥渴期”的状态。怎样在这段对现代人而言难得可贵的短暂时光上做足文章，正体现了上海合益信息技术开发有限公司的慧眼独具。



### 1. 基本手段

提供丰富的，每段5~10分钟的科普性医学保健影片来填补病人排队时的闲暇，可以让病人感受到医院对自己实实在在的关心，从而也能加深对医院的好感。

### 2. 表现形式

在人类所具备的同外界接触的能力当中，最有效的工具是视觉，其次是声觉，而文字和符号排在最后，这一结果也同“从本质到抽象”的哲学观点不谋而合。因此要在短时间内把一件事或问题表现清楚，目前最有力量的工具就是电视。通过大屏幕电视展现最具冲击力的影音输出，就可以带给观众无需费神思考就能消化的最佳效果。

### 3. 市场切入点

辛苦地为病人做了那么多好事，那谁来“买单”呢？病人吗？不可能，那只有是医院了，但医院为什么要买这份单呢？答案同样是因为市场经济——竞争的需要！

随着医保制度的深入开展，病人有了自主就医的权利。因此医院与医院之间的竞争是不可避免的。医院竞争有硬件之间的竞争，也有软件之间的竞争，硬的东西都是写在脸上的东西，不是一朝一夕能够轻易改变的，但软的东西虽然象空气一样无形，但却是无处不在的，充满在整个医院之中。对于每一个优秀的医院院长，都在以不同的急迫心寻找着一种工具，梦求着这个工具可以让医院的空气回归彩虹一样美丽！

## 二、通过AM-II，让医院与病人双赢

所有的竞争手段现在越来越对着同一个方向在汇笼，那就是一切竞争形式的终结者——服务。以施药救人为神圣宗旨的医院本来就是一个以服务见长的机构，现在怎样突破画地为牢的思想局限性而把服务的层次伸得更广更深，就决定了这家医院未来在病人心目中的地位轻重。

1. 沟通的好坏，决定了服务的成败，但缺乏有效的沟通工具，造成目前医院与病人之间存在交流的障碍。

目前医院经常使用的沟通形式有以黑板、张贴栏为主的廉价方式，当然也不排除使用电视台、广播台等形式的昂贵途径，在这些沟通工具中，廉价的但因为主要以文字形式的抽象，导致病人的关注度很低，而形象的因为过于昂贵也不可能广泛使用，所以目前医院在选择与病人的沟通工具上的处境是进退两难。

2. 医院努力要把服务做得更好，已经引进了一流的医师和先进的仪器，但医院目前找不到一种最佳的手段来告诉病人，医院目前唯一能做的好象除了挂几张照片写几句话外，似乎很难再有所作为。

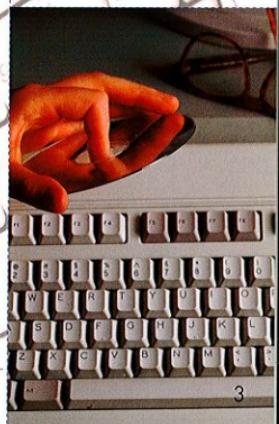
去不同的医院走一走，会看到很多格式雷同的医生介绍，无非是一张小照片再加上几句简介，这种千篇一律的东西很难给病人留下深刻印象。

3. 当大多数医院满足了病人最基本的“救死扶伤”的标准后，病人会用什么价值尺度来选择医院呢？

人的需求不是一成不变，会随着环境的改变而改变，其最贴切的形式是金字塔形的，基本的需求在下面，高层次的需求在上面，因此满足病人日益增长的需求，是随着医院服务质量提升而一起水涨船高的。不要理想着存在着某种最高境界的程度，其实真正要做的是领先一步。

AM-II的出现解决了以上所有的困惑，请运用最直观的方式放心地与病人进行沟通吧；利用内涵丰富的影片把医院的软硬件尽可能地展示吧；而作为病人除了享受到您杰出的医术外，与此同时还额外地接收到不少保健养生的知识，这种居高临下的竞争，足以让您通过病人的眼睛看到竞争对手同您之间差距。

如果中国加入WTO代表着中国和世界的双赢，那么就让AM-II为医院和病人一起共同登上胜利的宝座而努力吧。



## 与客户共同进步

段国培  合益信息总经理特别助理



**合益的信条是：尊重客户意见、研究客户需求、满足客户需求。**

在市场经济日益发展和市场竞争日益激烈的今天，企业经营作为一门应用学科，甚或一门艺术，已越来越多地引起人们的高度重视。

从前人们遵循以产品为出发点、以销售为手段、以增加销售获取利润为目标的传统经营哲学。但是随着买卖市场的形成，所有生产商都为如何做到以顾客为出发点、满足顾客需求而发愁。我想这是企业经营的“一次革命”。对于象“合益信息”这样的高科技企业更是如此，一方面市场上没有成熟的产品，甚至是类似的竞争对手，所有的产品策略都寄希望于市场预测的基础之上；但是另一方面，由于是新产品，根本不存在真实的市场可供研究，这又该怎么能够作为企业经营决策的依据呢？怎么办？

合益的信条是：尊重客户意见、研究客户需求、满足客户需求。

在这样信条的指引下，公司上下一次又一次向客户学习，也一次次取得产品研发、市场推广的重大成果。下面 是三个小故事，讲述的就是合益如何与客户共同进步，为双方创造更多的价值。

### 北京大学第一医院——“医院自控宣传系统”的诞生

北京大学第一医院是合益比较早的合作伙伴，当时合益的产品还处在AIM-I阶段，此时的产品只能满足一般客户的初级需求。作为卫生医疗行业先锋的北京大学第一医院不仅仅满足于AIM-I简单的功能。

于是医院根据自己的现实情况，提出是否可以提供一套能够让医院自己参与控制、充分利用医院现有影视资料的系统，就是在尊重客户这样要求下，AIM-II诞生了，当然，来自于客户的灵感，自然受到更多客户的好评。

### 上海市第五人民医院——“专家介绍”走俏

合益拥有一支专业的影视拍摄、制作的队伍，但是在企业创业初期，该队伍主要忙于简单的影视资料整理工作。上海市第五人民医院是一家非常重视医院自身形象、发展迅速的医院，在与五院合作的过程中，医院的领导提出“专家介绍”的概念，并给予大量的指导，不出所料，“专家介绍”广受赞赏。

### 上海市仁济医院——“医院自己的有线电视台”

“医院自己的有线电视台”何等新颖的产品观念。这也是从我们尊敬的客户上海市仁济医院学来的，这一观念正成为合益AIM-II甚至是下一代产品核心的设计理念。

我们说：与客户共同进步带给合益更广阔未来！



## 每个企业都在探索企业的核心价值，其实很多价值是被创造出来的……

公司生存的动力源泉，就是为顾客提供价值乃至超出顾客期望的价值。公司自创建至今，一直源源不断地为我们的顾客提供着优质的产品以及无微不至的服务。正因此，公司业绩蒸蒸日上，一年一个台阶，日益壮大。

### 关于价值

英语中的顾客（Customer）一词和定制（Customize）一样都源于英语词根Custom（定制的），这并非偶然。众所周知，人们认为专门满足顾客需求的那些商品最有价值。

价值最好的诠释莫过于效用这个词。顾客认为某些东西有价值，是因为他们能使用这些东西。同样，因为服务能帮助人们达到某种目的，他们才认为服务有价值。

我们的工作就是让销售的产品便于使用和购买，顾客要购买的从来不会是商品本身，而是他们期望从商品中得到的便利，即效用。

### 四种效用

**形式 / 功能效用** 包括产品或服务便于使用的物化、有形的特征。这种效用如：顾客能够更加方便、准确、灵活的操作各项测试工作等，完全符合顾客的心理需求。

**地理效用** 关注的是产品或服务的地理位置，如何任何客户拥有了我们的产品之后，均能够随时享受到需要的售后服务，无论其地理位置如何不利。

**时间效用** 在顾客需要时提供产品或服务。我们通常是在顾客提出问题的同时立即着手研究并解决问题，以达到顾客最佳满意度。

**购买效用** 公司对顾客的付款过程给予最灵活友善的方案。

### 关于创造

只有符合顾客需求的思想才算具操作性。没有顾客就没有创新。再有创造，再有创意，只要不能用于顾客，一切都是枉然。是顾客导向型企业。我们的产品开发永远是由顾客需求推动的。

产品开发过程大致如下：一旦员工有了新的创意，就用15%的工作时间深化其创意。然后，他们再去寻求其他领域工程师的帮助，接下来就延伸到制造、市场营销、销售和售后服务等领域。

整个过程可以确保把最初的创意火花变成一种团队合作。然后再加入技术、市场和生产审核。每当这三个环节协作无间，创意的成功率就大为提高。这样，我们可以把通常产品开发中常有的混乱减至最低。

协作需要相应文化的支持，而这种文化在公司内显而易见。它存在于公司办公楼一楼的咖啡厅里，比如大家会将咖啡杯放在桌上，一起交谈几分钟，交流一下各自的思路和想法。正是在这种氛围里形成了一个又一个鲜活的创意。

毫无疑问，产品和服务创新是避免企业陷入低层次价格战的根本解决方案。只有持续不断的创新活动才能为企业创造丰厚的利润。创新活动需要投入大量的人力、物力。创新活动为消费者、员工和股东带来更多的收益，同时也为企业的顾客提供了全新 的体验。

### 隐而未显的价值

员工的见识、智慧和专业技能中蕴藏着巨大、但有待发掘的价值。另一方面，员工的见识、智慧和专业技能具有高度的主观性，而且难以编码，大多是含而不露的知识。最终，不论是含而不露的还是显性的知识，我们都需要采取各种举措，将它们纳入知识管理当中，目的就是为了实现企业目标、达到业绩指标并增强对企业运作战略的支持。

马年是一个吉祥年，相信在公司领导的带领下，我们的工作必定能够取得崭新的业绩！



当你让客户满意时，通常客户不会令你失望的。  
要随时留意客户的需求，信守自己对客户的承诺。

**合富经验**

□杜家海 □华南区副总经理

时间飞逝，到合富来至今已将满3个月，感觉很好的是，到处充满了学习的机会，永远都有做不完的事。

最近为了执行新产品E-Star(合富自产的全自动酶免仪)与“超生乳化白内障手术”新合作方案的推广计划，公司正陆续招募许多新的业务人员，在产品培训过程中，常听应聘人员提及他们对销售技巧的认知与管理经验的自我期许，我则以在合富学得的两项经验与他们分享。

#### 第一个经验是—

记得到合富的第一个月，参加了在南京召开的江苏省检验学会年会，在一个晚宴上，学会秘书长童主任，也是江苏省人民医院检验科主任，在向60多位各大医院检验科主任致词中提到他对合富的认识，从怀疑到彼此信任的心路过程。

话说1995年前，当合富李总经理尚任职于美商贝克曼公司担任大中华地区总经理时，童主任向李总表达因为贝克曼公司的设备太贵，不予考虑。但到了李总成立合富公司引进外资进口全新组装的生化设备以后，双方有了交集，因此进行了一部CX-7的合作案，经过一段时间的使用，开始对设备的稳定性有了信心，但对于保修能力仍持相当保守怀疑的态度，直到有一天—

在一个连续假期的前一天下午，快下班时，机器出了毛病，经紧急联系合富工程师，讨论后仍然无法在电话中解决问题，因此工程师决定出发前往南京。

到了车站却发觉由于连续假期因素，车票已卖光，为了实现对客户的承诺，公司特别安排了专车让工程师前往南京将机器修复，也因此赢得了童主任对合富公司完全的信任，因为童主任说没有任何一家他认识的供货商能提供如此令客户满意且放心的服务。之后在彼双方愉快的合作经验下，合富公司又与童主任成交了几笔合作案。铭记我心的是—

当你让客户满意时，通常客户不会令你失望的。要随时留意客户的需求，信守自己对客户的承诺。

#### 第二个经验是—

合富的成功，除了管理团队的聪明才智外，主要来自于合富拥有许多优秀的经销商。这2个多月来与其中几位经销商一同合作的过程中，让我领略到他们的成功并非偶然。底是我个人几点心得。

1. 用户的需求，经常是他们最关心的事。
  2. 用户的问题，他们永远比合富清楚。
  3. 用户的快乐，是他们最想制造的事。
  4. 所谓好事传千里，当他们一个合作案刚完成，经常另一个友好医院的单子，已经开始进行了。
  5. 由于双方的互信，合富的新产品与新方案，他们永远是最支持的。
- 另外最让我钦佩的是，合富的新产品与新方案，他们永远总是第一个在自己的经销区内将它推广成功。因此我肯定—
- 选择一个理想的伙伴，绝对是事业成功的不二法门。

眼科市场部是合富生化公司的一个重要职能部门，负责整个眼科项目的开展实施工作。目前眼科项目集中在超声乳化合作方案和早期青光眼检测仪的推广上。眼科市场部成员包括眼科市场部经理徐伟恒 (Venson) 以及眼科市场专员朱霖 (负责华北区) 和黄虹 (负责华南区、江苏及安徽)。

## 团队的力量决定成功

□合富生化眼科市场部



眼科组的三位成员都非常资深，加入合富的时间都未超过三个月，而且每个人的学习经历均不相同，唯一相同的是都没有眼科相关的经验。但我们都相信自己能成为眼科生意方面的专家。以下篇幅是我们的自我介绍。

徐伟恒：

拜读过Mark在合富通讯上的大作，回想我当初也是从军中退役后加入了贝克曼，也因此认识了李总、Michael及Mark。当然我的面试过程较为平淡，不若Mark般的口若悬河，但是结果是与Mark相同，被贝克曼录取了。从此进入了医疗产品这个行业，因在台湾的发展有限，曾经离开过这个行业。没想到在十年后又加入了李总的公司，但这次面对的市场更大了。游戏内容也大不相同。为了尽快熟悉眼科的业务，在短短的十多天，总觉得时间不够，脑容量不够，所以我目前积极思考提升各项配备的等级，以能胜任公司交付的任务。

黄虹：

第一次接触合富公司的那一天是圣诞节，我不知道圣诞老人会带给我什么样的圣诞礼物。在以后的几次接触中我隐约感到我的生活会因为这一份新的工作而发生很大的变化。事实也的确如此。

这一份全新的工作带给我的是全新的感受。你必须从过去单纯的工作环境中走出来，脱离那种深入的实验性研究，脱离那种相对独立的方式工作，来参与到一个更复杂的关系中来。在这里你所要面对的不仅仅是公司的客户，还有公司各相关部门的同仁，因为眼科项目的具体实施开展有赖各部门的协调。同时作为市场的指导者和公司方案的推行者，你必须与销售部门取得积极的互动关系，到实地进行考察，真正了解当地的市场和客户的需求。帮助公司的销售在市场的风浪中自如穿梭。

开展眼科项目不到两个月，我有幸到四川的一些地方进行了考察，实地感受了公司方案的推行。我看到大家都在为眼科项目的顺利开展而在努力着，作为我本人，一个新手，也有幸得到同仁的帮助，使我有一次绝好的锻炼机会更深切地体会公司的方案和精神。

现在我工作快三个月了，在与各位同仁的接触和交谈中我感受到了许多的快乐，也是在与同仁的交往中我不断地得到学习。我相信这样得过程将贯穿眼科项目实施的始终，而我也有义务为每一位同仁提供全面而周到的支持和服务。

让我的同仁在“前线打仗”没有任何的后顾之忧。这也是我们眼科市场部所有人——Venson、朱霖和我的工作目标和心声。

眼科项目到现在还只是开了个头，然而也正因为是新方案，才会显得它的生机盎然。我相信只要我们大家努力，我们必会取得成功。

朱霖：

合富是我的第一份job，也期望着它可以成为我的career。本以为自己在学校里已炼就了十八般武艺，大可在“江湖”上行走；本以为自己已将世事看清，决然不会悲于失败，善于成功。但是，这一切的料想终究还只是“料想”，这短短2个月在合富的感受可以用眼下时髦的语汇来描述：痛并快乐着。

几乎在合富的每一天都是“惊心动魄”的。至今为止我也不明白为什么每一天只有在发生“错误”之后才能跨入合富的大门。“错误”俨然成为我每日的必修课，再加上来自李总、Michael、Mark、Venson的“敲打”，更是在心头凭添了一份沮丧，甚至会担心最终失掉了自信。有时候真的会怀念校园的时光，在校园那片自由的林子里我曾是如此光鲜的小鸟，终日沐浴在阳光之下，陶醉在掌声之中。

虽然一直与失落为伴，但我仍能体会到合富给我的快乐。因为这里有我喜欢的工作状态，因为每一天的工作都好像是在进行着爬山比赛，总是有好的教练在指引着我不断的开启个体的潜能，挑战新的高度。合富实在是一所好的学校。这里的每一个人都是如此友善，每一份智慧都可以和大家分享。在这里的每一天你都会有所思，有所想，有所领悟，有所收获。

日子在一天天的过去，我觉得自己在不断地进步（虽然偶尔也会偷懒一下），我会用自己的performance赢得更多的快乐。

目前眼科的生意尚在起步阶段，我们希望能复制合富在生化成功的经验。同时，我们也相信相关部门的配合及支持是眼科成功的必要条件。因此，我们期待获得所有合富同仁的支持，迈向成功。

合富为了普及此项手术，让医院能以有限资源开展此项目，推出眼科合作方案。

## 眼科项目介绍——白内障超声乳化中心

□徐伟恒 □合富眼科市场部经理

### 一、白内障

白内障，尤其是老年性白内障是最常见的眼病之一。它是当今世界第一致盲病（盲目的50%以上）。据世界性（WHO）统计，现在全世界有1500万白内障致盲患者，其中我国就有500多万。换言之，中国有12亿8千万人口，如果白内障发病率0.3%的话，一年的发病率在384万左右。而目前全国每年的手术量不到30万，那么年年都有350万以上的患者得不到相应的治疗。这个数字还只是一个非常保守的推算。随着社会的进步，生活水平的提高，人们寿命的延长，白内障患者的大军不断壮大，发生率逐渐增加，因为70岁以上人群中95%的人可有不同程度的白内障。但是目前中国的治疗能力与发病率的差距还相当大，有待更多的人力与财力的投入。目前我国医院的总体经营状况来说，在扫除白内障工作的推展上存在两个瓶颈：第一，经济承受能力；第二，掌握先进技术的专业人员。

### 二、超声乳化手术

当今国际上最流行的白内障手术治疗方法是超声乳化白内障囊外摘除人工晶体植入手术法（PHACO），典型做法是球后或球周注射局部麻醉剂（甚至只点麻醉眼药水），于巩膜、角膜缘或角膜内行3.2—4.0隧道切口（一般还要再做一个1—1.5mm的辅助切口）切口入前房，注入粘弹剂，在晶体前囊做一个直径5.0—6.0mm的环形撕开，水化分离，然后将超声乳化头插入眼内经瞳孔和前囊开口，直至晶体核部，启动超声波能量，切割、粉碎（乳化）晶体核，同时吸出，用注吸头吸出残存皮质，然后将人工晶体通过切口植入到原来晶体的位置（囊袋内）。如果植入非折叠晶体，切口需要扩大。一般都不必缝合切口，能自行关闭。手术时间大约需要10—15分钟。该手术由于切口小、时间短、无痛苦、安全可靠、愈合快、视力恢复快、无须住院等多优点而给患者带来巨大的好处。

然而该手术使用的特殊设备昂贵，对目前我国经济状况来说难以全面普及；而且手术操作较多而复杂，技术人员需要严格培训，培养精湛而足够的PHACO手术人员则非一朝一夕之功。



▲ 人工晶体

蔡司显微镜 ▶

### 三、合富的眼科合作方案

合富为了普及此项手术，让资金不充足的医院也能开展此项目，推出眼科合作方案。以下为合作方案的介绍。

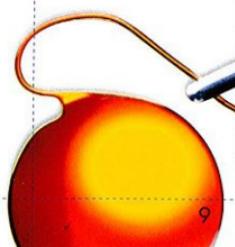
### 四、合富的眼科合作方案

1. 合富集团向医院提供专项手术设备及教育推广设备，包括进口的超声乳化仪、手术显微镜、合富专科资讯系统及人工晶体，合作完成后即获得全套设备；
2. 合富集团在合作期间向医院提供有关仪器和设备的免费维修及零配件的更换；
3. 合富集团可以协助安排医院相关医护人员到北京、上海等地的眼科培训中心接受标准的超声乳化白内障手术的培训；
4. 如果医院需要，合富集团可以协助介绍有关专家到医院支持白内障手术；
5. 合富集团协助医院进行超乳手术的当地推广；
6. 院方提供使用仪器设备的适合场所和条件以及合适的手术医疗环境，即需自备超乳手术所必须的电生理仪、角膜曲率计等相关设备，并保证可以正常使用；
7. 院方为合富集团提供的设备维护和相应服务支付费用。

### 五、通过与合富公司合作，医院将在以下几个方面获益

1. 前期投入“零风险”，院方无需投入大量资金，即可拥有设备开展手术。从而可以将有限的资金投入到更需要的地方去。
2. 设备维护方便又节省，院方无需担负设备维修、零配件更换等费用支出，节省了一笔不小的开销。
3. 合作后获得全套设备，合作完成后医院将获得全新的或同品质的手术设备。
4. 宣传推广有特色：合富提供专科医讯系统及相关的宣教VCD及宣传彩页，帮助医院在当地推广超乳手术。医院由此节省了相关的开支。
5. 医院技术水平上台阶：医院相关医护人员可通过培训、专家医师的亲临主刀和指导，能较快地提升医院的眼科医疗技术水平。
6. 医院服务水平上档次：合作注重将优质的医疗服务理念贯穿始终，无形之中提高了医院在病患中的形象、扩大医院在当地的影响。因此对医院来说具有不可估量的附加值。
7. 医院整体效益大提高：合作后在经济效益还是社会效益都将获得显著提高。

人工晶体 ▶



# 财务管理——为企业保驾护航

□ 周维德 □ 财务部经理



“公司是什么？”  
这个问题很简单，回答却可以有千万个。  
对这个问题的认知是企业文化的缩影，  
合富的员工又会如何回答呢？……

“公司就是我！”

Gobi告诉我今天是合富通讯的截稿日，由于平时的工作忙碌，我几乎忘了这件事。为了能在今天交出这篇文章，我试着找人提供资料，包括财务、会计类的杂志，或是有关财务管理的书籍，尝试由其中抄录一些东西交差，但当我看完手上的东西，发现如意算盘好象打错了，似乎都派不上用场。我静下来思考，想着该如何向大家说明何谓财务管理，身为合富的财务经理，如何阐述关于合富的财务管理？我想到很多人问我：“Rick，每天加班，你到底在忙什么？”，我究竟在为合富做什么？灵机一动，我有了思绪，就从我每天在做的事，告诉大家“财务管理”是什么？

早上8点50分（偶尔会迟到啦~），打开计算机收e-mail，读取国际、财经、股市的电子报，为的是了解国际情势、经济状况、汇率、利率与股市的变化，以及其它相关信息。9点，拿着美华、Kenny与小肖的资金余额表，参考Philip的采购预估，配合年度销售计划，拟定资金调度决策。9点30分，依资金情况及汇率利率情形，做出投资基金或是预购美金的投资建议。10点，凭着小朱给我的关税表、Scarlet及Philip提供的采购讯息，考量集团全年度的获利分配，提出集团各公司间移转价格(Transfer Price)的调整。10点30分，打电话给银行，询问关于我们融资项目的进度如何。11点，与David联系，了解公司上市评选承销商的状况。11点30分，复核请款报销单及采购单据。12点提供各项合约及产品的报价给Michael，让他出差时方便使用。12点30分，用餐、休息。（你们看到这儿，也觉得累了吧？）



下午1点，Venson来查询眼科项目的利润分析。1点30分，Mark来电告知某医院试剂要更换，必须提供另一品牌可提供测试测试量及补充协议给经销商。2点，李总交代我与供货商对帐、沟通并争取有利条件。2点30分，与王总开会讨论合约流程、采购流程的作业程序及相关窗体。3点，与李总、王总、Mark、Michael、Jane开A/R会议，预定下个月收款800万元。3点30分，为了加强合约管理系统（Contract Management System）的功能，与Cedar、郑楚、张勇、Anna、Sophia、Jane开会。4点，与Kenny讨论2002年集团损益预估的修订。4点30分，与李总、王总商议员工分红选择、公司股本形成规划及公司上市进度。……

还要我写下去吗？我想我可以写到晚上9点，只是我担心大家已经想睡了。一定有人开始要问，你写这么多唠叨叨的东西和杂事干嘛？这跟财务管理有啥关系？我要告诉大家，我每天在做的这些杂七杂八的事，都是财务管理，或者说都与财务管理有关。

财务管理常被狭隘定义为仅与财务主管制订之决策有关，虽然这些决策可能成为财务管理的核心，但我认为财务管理的定义应该更广，财务管理涵盖企业制订所有具有财务管理之决策。换句话说，财务管理包括一切企业所制订会影响其财务的决策。根据这样的定义，策略性、生产和行销决策，都具有重要的财务管理因素，几乎一家公司所采取的每一项措施都与财务层面有关，因为财务管理的目标就是要赚钱，为股东权益增加价值。

财务管理试图回答下列三项基本问题：

1. 企业的有限资源应该如何分配？（投资决策）
2. 这些投资应如何融资，企业所有者应运用自有资金（权益）还是借款（债务）？
3. 如果这些投资产生现金流量，多少应分给企业所有人？多少应再做投资？（股利决策）

上述问题是财务管理决策的基本分类方法，公司的价值反映的是公司在以上三个方面成功的程度，将资源分配到好的方案，利用适当的债务和资本组合融通这项

方案，然后再将适当金额投资在营运作业上的公司，其价值会比未达到上述某一项或全部三项标准的公司的价值要高。

有人常说，财务管理的目标就是使股东权益极大化。但这是一个非常大的目标，若要将其细化，我可以分述如下：

- 增加员工福利；
- 负起社会责任；
- 避免财务困难及破产；
- 打击目前竞争者或市场潜在竞争者；
- 销售额或市场占有率达到最大化；
- 成本极小化；
- 利润极大化；
- 维持盈余稳定成长，等等。

上述每一项目标都是财务管理需要面对的问题。事实上，要增加市场占有率或是销售金额非常简单，只要降价或是放宽信用条件就能办到。同样地，只要少做研发，就可降低成本，要避免破产，只要不借钱、不冒险即可。但大家想想，这些作为不一定对股东权益是最有利的，这也说明财务管理、财务决策的复杂度与挑战性。

写到这里，我想大家应该明了为何我前面说每天的工作内容都跟财务管理有关，其实我更想让大家体会到，不只是我，合富的每一位员工，每一天所做的事，也都脱离不了财务管理的范畴。前面说到的财务管理目标，也绝对不是总经理或财务经理的目标，是全体员工的职责，每一份工作都是为了创造公司的价值。若大家都理解这一点，知道何谓财务管理，知道如何运用这些概念来增加个人及公司的价值，这篇文章就能有所意义。我也达到我的一个目标：告诉大家个人的价值累积起来，就是合富的价值——这也是财务管理的目标之一，您说是吗？

晚上11点，我完成这篇文章，明天早上8点50分见！别再问我忙什么了。



## 看见了

陈宝娣  
仁济医院宣传部部长  
《仁济报》主编  
仁济网站策划  
1961年出生  
护理专业  
曾攻读行政管理本科和MBA硕士

每一次，我走过仁济东部门诊3楼专家门诊时，望着许多等候专家就诊的病人。无奈地、焦急地等候半小时、1小时、2小时……此时，我作为一名基层管理者，尤其是一名策划宣传者，思忖着能为病人做些什么？能为医院带来些什么？于是我想到了在候诊室挂些画，给病人一些美感，给病人一份心情……我又想到在候诊室做些宣传栏，让病人在等候时了解一些健康知识、了解一些治疗特色……，我想到了许多，也做了许多，但是候诊室的空间是有限的，不可能在墙上挂满画和宣传栏；宣传科的人员也是有限的，不可能每月更换宣传栏的内容……

每一次，我走过仁济东部的门诊各科候诊室，望着长时间等候就诊的病人，我始终思考，我应该为病人送去些什么？

让群众看得见您的管理——让我看见了希冀  
合益信息的总经理王琼芝，一位气质非凡的女性，与其说第一次她是在介绍“高科技产品”，还不如说她是在展现人格魅力。她娓娓道来：医院的管理，管理的不但是职工，还有病人及往来探病的家属，这其中大多数人并非自己的直接下属。因此在管理的难度及深度上，更是超乎其他行业的管理工作。尤其是当病人或家属因对治疗过程不了解而产生情绪反应！这也是作为一个医院管理者最想要克服及防止的状况。她坦言：合益信息是一套医院管理者用来与群众沟通的工具。它让群众看得到您的管理。它不但可以宣传医院的成功治疗案例及各项优良管理方法；更能提供病人及家属一个与其他医院不同的就诊环境，公告对病人的权益保护措施；以及将其它对病人关心的院内制度透过这套工具，温馨具体的表现在群众面前。这套系统还有许多功能能让医院领导具体及充分地将医院政策与政绩作正确的表达，让群众对医院有正面的认识，提升医院领导及医院的综合形象到一个更高的层次……我被她对病人的关爱和对事业的执著所感动。



▶仁济医院

在长达一年与合益信息领导、工作人员、技术人员的接触中，公司的“以人为本、客户至上”理念一次次体现。2002年1月，我院投入了资金，购买一套“想我所想”的沟通软件和设备，于是，我们的许多科室、许多教授上了电视，提高了知名度。我们的播放系统内容逐步完善了：医院自控宣传系统建立了，医院的影像资料可以通过这套“沟通工具”向群众广为传播，让更多的人了解医院的成功项目、特色、门诊等等。药价分科播放系统正在建立，方便了病人选择用药。由于分科播放的科技，病人在不同候诊区可观看与本身科室相关的药价，逐步尝试门诊叫号服务系统，提高医院门诊服务层次。

当我走过仁济东部门诊三楼专家门诊时，看到等候病人的表情不再呆滞，等候病人的心情不再焦急，他们轻松地看看医院的介绍，听听科室特色，了解健康知识，参与健康问答，还能赢得大奖时，我欣慰了，病人似乎在对我说，我看见了，看见了你们的管理，更看见了你们的爱心。

许多病人感谢医院为病人提供了实实在在的服务；许多科室、专家教授称赞宣传科为他们占领医疗市场，赢得病人信赖，提供了无限的空间；院领导夸奖宣传科重视宣传阵地，发挥了宣传功能；更多的广告商不失时机加入每天的8小时播出时段，医院的投入可望收回。

#### 再一次

当我再一次走过仁济东部的门诊候诊室时，我心里默默地对病人说：“我们宣传科全体人员，为了8小时的播放内容，我们与合益联合拍摄100位专家，50个专科特色任务是何等的繁重！但是，我们为了病人的健康为了医院的形象，我们感到值得”。



作者：陈宝娣

## 我所认识的李惇领导

□胡柏坚 □合富集团副总经理



**天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，增益其所不能……**

在理性战胜了忐忑不安的心情下，我于1989年8月27日正式到贝克曼公司上班。老实说，我不知道去公司上班后我能贡献什么。当时在我的脑海里销售就是吃、喝、玩、乐又有钱赚，何乐而不为。

我刻意在8:00就到了公司。穿着一套台币一千两百块的西装，打着向老爸借的领带，脸上充满着灿烂的笑容。故意坐在能让李总看到我的位置上。而且每隔三五分钟就会抬头望一望领导的房间，祈求着上司关爱的眼神。谁知从早上八点坐到近中午十一点竟然没有人理我。就在我按耐不住急燥情绪的时候，总经理室的大门终于打开了。这次，我一定得把握住机会，好让李总能更进一步认识我，所以我不由自主小跑步的到了他的面前，披头就问：“我可以和您聊聊吗？”“当然可以。”就这样，在得到他的同意后，我毫无防备的跟着他进了房间。在此同时，他又叫了我的直属上司马经理进房间。我心在想：才上班第一天，我就用了销售大全里的第一招——要让别人快速认识你的唯一方法就是毛遂自荐。成功了！

在暗爽的同时，耳边传来了李总的问题：“你认为怎样才能推销出贝克曼的产品。”这一题又被我猜中了，我早就准备好了答案。我不加思索的背了一段话给他听：“我大学刚毕业，学的又不是这一行。所谓隔行如隔山，隔山渡关山关山瞧隔山，岂能来成单。若是现在就让我到市场上，不做任何准备，岂不画虎不成反类犬，辜负了您对我的期望。所以我建议对于我目前的情况来讲，应当从见习生做起。一、可以学习老销售如何成单。二、可借老销售认识客户。三、有更多的机会学习产品知识。我估计，只要三个月的时间我就可以了解市场，做一个称职的销售。”我对自己的回答满意极了，心想有三个月可以白赚薪水。就在我沾沾自喜时候，没有想到的是，道高一尺，魔高一丈的李总在对我的看法表示出高度赞赏的同时，竟要求我从送货员兼卖小耗材开始做起，并给我三个月的销售指标。理由是：送货可以了解到医院科研单位所有的付款程序，并且借此可以认识科室主任。卖小耗材是为了能让我快速认识贝克曼产品，并且从这里可以学到所有的商业行为，通过在这三个月内我所卖出耗材量的多少，借此可以判定客户是否能接受我。我是否能试应这个市场。

此时，我心如热蚁，回头望了一望马经理，真希望他能帮我说几句话。向李总提议证明我的想法是异曲同工，殊途同归的。没想到此时他的笑容比我早晨到公司时更灿烂。开口就说：“李总分析的对，我马上就办。”此刻的我仿佛被意识强奸似的。抬头向外望去，没想到近午的太阳笑的比马经理更灿烂。我长叹了一口气。心中呐喊着：天意、天意呀！天将降大任于斯人也，必先苦其心志。劳其筋骨，饿其体肤，增益其所不能……。（待续）



客户是企业的生命支柱。作为成功的企业只有从最高决策层到每一个普通的员工全心全意为客户着想，才能赢得广大客户们的一致赞扬。

初识合富，是在2001年寒冷的冬天，在网络上浏览时无意被“美商合富”吸引了视线。不知不觉被这个公司的经营方式和理念打动，有感于当时从事工作的平淡无味和简单重复。体会到这种差异后就萌发了尝试新生活的想法。

正式加入合富，是在初春三月，也正是合富公司蓬勃发展、日新月异的时候。身临其境成为公司一员后，才知道合富公司不仅有着医疗行业资深的前辈和专家作为公司的掌舵人，有着海外赤子的拳拳报国之心，有着走在时代前端的经营理念，更有着希望为中国卫生事业发展尽一分力的出色的团队。是他们将公司的理念和方式推广到大江南北，包括边远的县城，是他们日夜兼程尽其所能为那些希望早一天用上先进设备的医院按时装机，尽早让医院体会到先进设备带来的社会效益和经济效益。

是合富公司让那些希望发展、要上设备而资金又相对紧张的医院找到了方向和出路，帮助了那些发展中的医院。记得刚加入公司时遇到这样一家医院，由于种种原因，几年间医院不仅没有发展反而走了下坡路。新院长上任后，面对医院百废待兴的局面，在加强管理的同时，多方筹措资金，改善医院的患者就诊条件，其中就包括更新设备。于是通过朋友联系到合富，我听到这件事第一个反应就是“这家医院年收入多少？”然后就是“低于一千万不敢做”。确实，当时这家医院年收入仅600万，检验科年收入30多万，比我们大部分合作伙伴的规模小得多，面对这种状况，这位朋友没只说了一句“到医院亲自看看吧”，就这样，见到了这位院长，也见到了半年之中旧貌换新颜的医院。了解了变化中的医院正在飞速成长，各项收入正在平稳增长还有院方及科室殷切期待，良好的口碑———所见种种都让人对医院充满信心。于是，公司和医院成为合作伙伴，医院在资金极为紧张的时候，实现了上设备的愿望。现在，将近一年过去了，该院的年收入已经达到1100万，检验科年收入将近70万，院方也对合富公司在他们重新起步时给予的帮助支持表示感谢。

时光荏苒，一年的时间过去了，我也逐渐溶入了合富的家庭，真正成为合富公司的一员，正在努力并且一直会努力的把合富源源不断的新的投资项目介绍到需要支持和帮助的医院去，也希望通过我的辛勤努力会让更多的医院享受到合富公司所能提供给医院的有利发展的项目，早日腾飞。

最后，在春风再次拂过时，祝愿合富公司和全国的医院共同成长，发展壮大！



## 我在合富的成长

□ 刘晓华 □ 代大区经理



客户是企业的生命支柱。作为成功的企业只有从最高决策层到每一个普通的员工全心全意为客户着想，才能赢得广大客户们的一致赞扬。

初识合富，是在2001年寒冷的冬天，在网络上浏览时无意被“美商合富”吸引了视线。不知不觉被这个公司的经营方式和理念打动，有感于当时从事工作的平淡无味和简单重复，体会到这种差异后就萌发了尝试新生活的想法。

正式加入合富，是在初春三月，也正是合富公司蓬勃发展、日新月异的时候。身临其境成为公司一员后，才知道合富公司不仅有着医疗行业资深的前辈和专家作为公司的掌舵人，有着海外赤子的拳拳报国之心，有着走在时代前端的经营理念，更有着希望为中国卫生事业发展尽一分力的出色的团队。是他们将公司的理念和方式推广到大江南北，包括边远的县城，是他们日夜兼程尽其所能为那些希望早一天用上先进设备的医院按时装机，尽早让医院体会到先进设备带来的社会效益和经济效益。

是合富公司让那些希望发展、要上设备而资金又相对紧张的医院找到了方向和出路，帮助了那些发展中的医院。记得刚加入公司时遇到这样一家医院，由于种种原因，几年间医院不仅没有发展反而走了下坡路。新院长上任后，面对医院百废待兴的局面，在加强管理的同时，多方筹措资金，改善医院的患者就诊条件，其中就包括更新设备。于是通过朋友联系到合富，我听到这件事情第一个反应就是问“这家医院年收入多少？”然后就是“低于一千万不敢做”。确实，当时这家医院年收入仅600万，检验科年收入30多万，比我们大部分合作伙伴的规模小的多。面对这种状况，这位朋友没只说了一句“到医院亲自看看吧”。就这样，见到了这位院长，也见到了半年之中旧貌换新颜的医院，了解了变化中的医院正在飞速成长，各项收入正在平稳增长还有院方及科室的殷切期待。良好的口碑———所见种种都让人对医院充满信心。于是，公司和医院成为合作伙伴，医院在资金极为紧张的时候，实现了上设备的愿望。现在，将近一年过去了，该院的年收入已经达到1100万，检验科年收入将近70万，院方也对合富公司在他们重新起步时给予的帮助支持表示感谢。

时光荏苒，一年的时间过去了，我也逐渐溶入了合富的家庭，真正成为合富公司的一员，正在努力并且一直会努力的把合富源源不断的新的投资项目介绍到需要支持和帮助的医院去，也希望通过我的辛勤努力会让更多的医院享受到合富公司所能提供给医院的有利发展的项目，早日腾飞。

最后，在春风再次拂过时，祝愿合富公司和全国的医院共同成长，发展壮大！



## 我在合富的成长

□ 刘晓华 □ 代大区经理



## 在合富实现我的梦想

□何炜 □合富集团总裁助理



创造合富的辉煌明天，我想，到了那一天，实现自我梦想的时候也不会遥远了……

满怀着无限的憧憬，我告别了青青校园，告别了逗留了太久的象牙塔，踏上了探寻未来的道路。和大多数人一样，我也是先认识我的老板，认识了我的伙伴们，进而认识了合富。

一个好的国王，一定会给他的臣民带来快乐；一个好的老板，也一定会给他的员工带来快乐！

见到李总的第一眼，我就确定，这就是我想象中的老板。高大魁梧，再大的压力也可以承受的强壮体魄，能将安全感带给朋友，而将威慑力留给敌人；在与人说话的时候，总是面带笑容，无论喜怒爱憎，我知道，自然的笑容是最有效的攻防武器。君子大可怡然处之，而小人则是惶惶不知所措。最让我佩服的还是他清醒的头脑加上迅捷的反应，每一次都是他将你想了一个多月的难题轻易解决，也是他把你精心准备了几天的谎言拆穿。公司每一天的正常运转，都是从他这里开始的，说他是日理万机也绝不为过。若大的公司，公文总是堆积如山，光是紧急的，就会有一大捧。幸运的是我们有一位高效率的老板，所以工作永远都不会拉下。如果有时间，他还会四处走走，找员工谈谈天，说两句辛苦，道几声关心，既没有太多的架子，也不会让你觉得不必要的客气，在紧张的工作间隙，松弛一下神经，偶尔，他还会用他特有的幽默，把你逗得前仰后合。只是繁忙的工作，又很快要将他拉回办公室。我知道他相信，只要他忙一点，公司就会好一点，员工们的笑容也就会多一点。“我不是一个偷懒的老板”这样一句过谦之辞，细细喝来，真是格外让人钦佩。



他们来自五湖四海，带着不同的方言，能够走到一个屋檐下工作，已是难得的缘分。若能够通过这番事业，共同走向富裕，更是最可贵的经历。

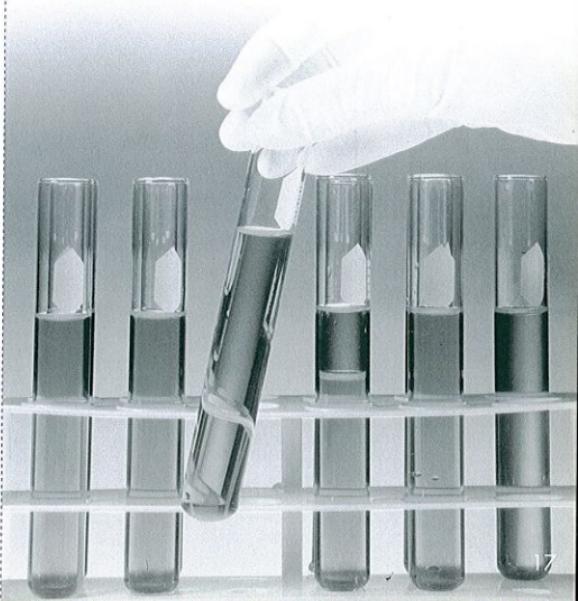
他们就是我想象中的伙伴们，有的热情，有的含蓄，有不苟言笑的学究，也有滔滔不绝的演说家。他们只有一个共同点，就是个个身怀绝技。这个是学术精湛的专家，那个又是经验丰富的多面手。对于一个新加入的人来说，能一下子遇到这么多良师益友，真是受益匪浅。记得曾有一个在销售一行里混了十几年的前辈，他语重心长的对我说。在合富，最大的收获，莫过于每天都能学到新的东西，因为这里的人都有不同的来头，不同的经历，而且又如此的团结一心。只要你想学，就一定有人能教你。我知道他不是在夸大其词，在这里我每天都能看到自己在进步，在这样一个包罗万象的集体里，与你同行的都是意志坚定，身手不凡的高手，即便在某天你回顾这段工作，你也会发现这段经历是如此的弥足珍贵，以致可以受用一生。

无论多么遥远的梦想，只要用最大的努力，加上最严格的要求，就一定能实现。

从小，我就有自己的梦想，梦想做一个有地位的人，名利双收，无忧无虑，我更想做一个有用的人，能为社会，为别人的生活幸福尽我一点力。

合富也有合富的梦想，扶持医院，带动全国医疗事业上一个新台阶，壮大公司，让所有合富人都过上富裕美满的生活，造福大众，给更多的人带去生的希望，依靠大家的努力，在三赢的局面中，最终确立合富的千秋功绩。

当我走近合富的时候，我就是被这样的崇高理想所吸引，才投入了合富的怀抱。但直到我真正踏上工作岗位之后，我才明白，原来要实现梦想，要做的事情还很多，不光是知识上的、经验上的，甚至是心理上的和体能上的。在合富工作的人都知道，我们公司里是没有会偷懒的。从上班的第一分钟到下班后很晚，每个人都将全身心都专注于自己的工作，从来都不会看到一下班，大家一哄而散的场面，连我自己也时常被他们热爱工作的精神所感动。我想大家这样努力的原因是很明白的，要实现合富的理想，靠一个人的力量是不够的，任何一点的马马虎虎也都是要不得的。正是靠了无数前人兢兢业业的工作，才有了合富繁荣的今天。而这种忘我工作的精神，也同合富的品牌一起，代代相传，激励每一个合富人，继续严格要求自己，继往开来，创造合富辉煌的明天。我想，到了那一天，实现自我梦想的时候也不会遥远了。



合富

合富集團

**COWealthGroup**

[www.cowehlth.com](http://www.cowehlth.com)

美国合富管理顾问股份有限公司

58-07 185 St. Fresh Meadows NY 11365 USA

上海总部 T 021-3414-4555 F 021-6408-3286  
台北总公司 T 8862-2377-6363 F 8862-2738-2189  
台北研发中心 T 8862-2264-9162 F 8862-2664-9163  
北京办事处 T 010-62022280 F 010-62021762  
济南办事处 T 0531-6919-620 F 0531-6010-131  
沈阳办事处 T 024-2330-0018 F 024-2330-2271  
长沙办事处 T 0731-4231-898 F 0731-4137-096  
西安办事处 T 029-6278-217 F 029-6278-217

合富生化科技股份有限公司

合富生化科技贸易(上海)有限公司

合康生物技术开发(上海)有限公司

上海合益信息技术开发有限公司

中国上海市宜山路711号

T (86) 21-3414-4555

F (86) 21-6408-2819

内部资料